

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Plus de 10 ans
Localisation du siège : Paris, Ile-de-France, France

Résumé général de l'activité

Société spécialisée dans les solutions capillaires esthétiques et médicales, implantée dans le 8^e arrondissement de Paris, bénéficiant d'une notoriété forte et d'une clientèle fidèle depuis plus de 10 ans.

L'entreprise exploite :
- Un institut capillaire physique.
- Deux sites internet marchands.

Marché en croissance.

Une activité de conseil et accompagnement personnalisé.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi
La société travaille à l'export

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire
Raison principale de la cession : Départ à la retraite

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	1 100	1 100	1 000	1 100
Marge brute	450	650	450	
EBE	150	150	40	
Résultat exploitation	65	100	20	
Résultat net	65	100	25	
Nb. de personnes	4	4	6	

Autres chiffres

Fonds propres : 265 k€

Intitule_dettes : 30 k€

Trésorerie nette : 120 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

1. Une qualité professionnelle sans prix excessifs : Les produits et compléments capillaires proposés sont sélectionnés pour offrir : - une qualité fiable, - un choix varié, - des solutions adaptées à la majorité des budgets. Ce n'est pas du bas de gamme, et pas non plus du très haut de gamme, souvent inaccessible : c'est le choix du juste milieu. 2. Une clientèle élargie et fidèle : Grâce à ce positionnement, l'institut attire : - des clients recherchant un bon rapport qualité/prix, - des personnes souhaitant une solution durable sans payer le prix du luxe, - une clientèle régulière, hommes et femmes, qui revient pour l'entretien et le renouvellement. Cela assure une stabilité commerciale et une fidélisation naturelle. 3. Une rentabilité forte grâce à ce segment : Le segment moyenne gamme permet de : - proposer des tarifs accessibles, - toucher un volume important de clients, - maintenir une excellente marge grâce à une gestion optimisée.

Concurrence

Il existe des concurrents dans : - la moyenne gamme, - le haut de gamme. Cela implique une vigilance constante sur la qualité, les prix et le service.

Points forts / faibles

Points forts

Entreprise saine.

Notoriété.

Excellente rentabilité prouvée.

Activité pérenne depuis plus de 10 ans.

Positionnement moyen de gamme.

Marché en croissance constante.

Très forte demande sur la prothèse capillaire complément capillaire et perruque.

Possibilité de développement immédiat + potentiel digital.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **580 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **200 k€ k€**

Compléments, spécificités

CA stable autour de 1 M€.

Trésorerie 125 000 €.

Stock de 212 000 €.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale